Dossier de Presse Caneva

Janvier 2014

www.caneva.fr
www.marchespublicspme.com

Le nouvel Economiste.fr

« La dématérialisation des marchés publics une mane pour tous - interview de l'expert : Aurélien Tourret - gérant et cofondateur de Caneva

Extraits :

“La dématérialisation des marchés publics s’est effectuée en trois étapes pour ne concerner dans un premier temps que le mode d’information, analyse Aurélien Tourret, gérant de la société Caneva, société de conseil et d’expertise sur les marchés public

Enfin, les communes, communautés de communes, départements ou régions proposent également des plateformes en ligne. C’est le cas par exemple de la région Alsace qui a mutualisé les demandes des communautés de Strasbourg, Mulhouse et des départements du Haut-Rhin et du Bas-Rhin. Bien sûr, “toutes les offres sont relatives à une demande locale”, précise Aurélien Tourret

“Les PME ont vraiment leur chance pour les marchés publics, soutient Aurélien Tourret, associé-gérant de l’agence Caneva. Sur certains marchés, les grosses sociétés qui gèrent des offres en cascade ne sont pas forcément les plus mieux placées, elles connaissent certes les mécanismes et les acheteurs, et proposent des prix compétitifs, mais leurs réponses ne sont pas toujours les meilleures, ni les plus belles, ni les plus justes, car produits de processus très décentralisés avec beaucoup d’intervenants sur chaque dossier.” Les PME ont donc intérêt à s’engouffrer dans la brèche en jouant sur la proximité, la qualité des offres et la présentation. “Une bonne candidature ne repose pas que sur une réponse juridique et administrative, insiste le gérant. C’est avant tout une démarche commerciale.”

Article : http://www.lenouveleconomiste.fr/lesdossiers/dematerialisation-des-marches-publics-la-manne-pour-tous-18933/ »

iD FOCUS

« Conseils et astuces d'un spécialiste en marchés publics

Aurélien Tourret dirige Caneva, une société de conseil et d'expertise qui accompagne les TPE-PME dans leur conquête des appels d'offres publics. Il est également co-auteur avec son associé Laurent Blind du " Mode d'emploi : comment répondre concrètement à un marché publics ? " un guide publié par l'ordre des experts comptables et Oséo

Article : http://www.caneva.fr/presse-idfocus.html

« Caneva anime des formations dans le cadre du dispositif Dinamic pour la CRCI des Pays de la Loire

Dans le cadre du dispositif Dinamic Entreprises déployé dans les Pays de la Loire, Caneva est chargé d'animer des formations ayant pour objet " Comment répondre efficacement aux marchés publics ? ".

Dans le cadre de ces formations, les consutlants Caneva mettent au service des participants leur savoir faire et leur expérience unique de réponse aux marchés publics, issus de nombreuses années passées à constituer efficacement des dossiers de candidature de marchés publics. Une fois de plus, avec ces interventions, Caneva réédite sa position d'Expert Marchés Publics auprès des entreprises.

»

«Caneva présent au salon Dem@t-tech - conférence: Répondre aux marchés publics en ligne

Ce salon est organisé par l'échangeur de Basse-Normandie. Dans le cadre de cet évenement, plusieurs conférences sont organisées dont:

Répondre aux marchés publics en ligne : nouveautés réglementaires, risques et opportunités pour les entreprises. Le programme de cette conférence est :

- Rappels sur les seuils: possibilité de répondre en ligne; obligation de répondre en ligne (risque?); obligation de publication de l'annonce en ligne (opportunité?)
- Profil d'acheteur: de quoi s'agit il? Qu'y trouve t on?
- Tendance des réponses en ligne: combien de marchés reçoivent des réponses en ligne, quelle évolution?
- Un fournisseur qui répond en ligne est il traité comme celui qui répond par papier?
- Quelle évolution de la réglementation? Votée, prévue?
- Quelle est la réglementation européenne? Y a-t-il un marché public unique?

Laurent Blind, gérant de Caneva, animera cette conférence et pourra ainsi faire partager à l'assemblée son expertise et son savoir-faire au sujet de la dématérialisation des marchés publics.

»

«Quand les acheteurs publics rencontrent les entreprises

Environ 90 entreprises régionales ont participé le 17 janvier dernier aux rencontres avec les acheteurs publics, organisées par la chambre de commerce et d'industrie de Grenoble.

Un évènement qui était piloté par le GREX (le centre de commerce international de la CCI) et qui a été l'occasion pour les entreprise participantes d'établir des contacts avec les représentants des collectivités territoriales ou d 'acteur publics comme la SNCF, les centres hospitaliers de la région ou encore le ministère de la Défense. Au total, ce sont 340 rendez-vous qui pont pu être programmés grâce à cette journée. Le GREX était à la manœuvre sur cette opération en tant que coordinateur du projet européen Prisme, qui vise à aider les PME à saisir les opportunités s'offrant à elles dans le secteur public.

Caneva était présent lors de cet évènement pour faire partager aux participants sa connaissance et son savoir-faire en matière de réponses aux marchés publics.

Article : http://www.caneva.fr/presse/affiche-grex-grenoble.pdf »

« Marchés Publics, les astuces pour rafler la mise - Article de chef d'entreprise magazine

Mais les a priori persistent du côté des dirigeants, réticent à conquérir ces marchés, y voyant un combat perdu d'avance. Pourtant ce n'est pas le cas. " A condition de se donner les moyens en amont de décrocher son premier appel d'offres " prévient Aurélien Tourret directeur associé du cabinet Caneva, spécialisé dans les marchés publics…

Article : http://caneva.fr/presse/Caneva-chef-entreprise-magazine-mars-2012.pdf »

«Article rédigé par Laurent Blind, cofondateur de Caneva, dans "Contrats Publics" sur la dématérialisation : "Une dématérialisation totale des marchés publics confrontée à de nombreux obstacles

Pour la passation d'un marché public, le succès de la dématérialisation suppose que les différentes étapes soient respectées.

Le choix des plateformes par les acheteurs publics ainsi que le respect des délais par les entreprises font partie des éléments nécessaires au bon fonctionnement de la procédure dématérialisée.

Cette dernière offre certes de nombreux avantages en termes de sécurité, cependant il existe encore de nombreuses inconnues et flous juridiques.

En outre, certains points doivent être perfectionnes afin d'éviter le phénomène de re-matérialisation. »

L'ENTREPRISE

« Marchés publics : un guide pour répondre par voie électronique à un appel d'offres

Ce guide proposé gratuitement par Caneva (expert dans les marchés publics), détaille étape par étape le processus de réponse aux appels d'offres des marchés publics sur les principales plateformes utilisées par les acheteurs publics.

Par Nathalie Mourlot pour LEntreprise.com, publié le 15/05/2012.

http://lentreprise.lexpress.fr/contrat-de-travail/repondre-a-un-appel-d-offres-par-voie-electronique-un-guide-pour-s-y-retrouver_32687.html

»

LE MONITEUR

«Trente artisans apprennent la commande publique [Avec Caneva] - Article paru dans Le Moniteur

Trente entreprises artisanales du sud de l'Alsace affichent près de 25 % de succès à leur candidature aux marchés publics. Un quart d'entre elles appartient au second oeuvre du bâtiment. La CCI pilote un dispositif d'accompagnement, qui cible les marchés publics du Grand Est, avec une journée de formation, une phase de veille personnalisée et une assistance à la rédaction des réponses. « Face à la crise, les marchés publics peuvent servir d'amortisseurs. Cette expérience qui court sur toute l'année 2010 vise à introduire une démarche pérenne, au sein des entreprises artisanales », précise Jean-Christophe Freund, conseiller marketing à la CCI de Mulhouse Sud Alsace, accompagnée dans sa démarche par le spécialiste des marchés publics Caneva.

»

« L'Europe au cœur de la lutte contre les feux de forêts

Avez-vous entendu parler des 2 Canadairs appartenant à l'entreprise italienne privée Sorem stationnés à Bastia durant l'été 2009 ? En 3 mois, les 12 pilotes italiens ont effectué 275 heures de vols et 480 largages en Corse, mais aussi en Italie, en Grèce et au Portugal. Plusieurs hectares de végétations ont ainsi échappé aux flammes cet été. Cette initiative Européenne vient d'être reconduite pour l'été 2010.

A l'origine de cette initiative se trouve le Parlement Européen, qui a exprimé la nécessité de mutualiser les efforts des pays de l'Union en termes de lutte contre les incendies, et plus spécifiquement pour l'équipement en canadairs, très coûteux à l'achat et en entretien. L'Etat Français a été chargé, pour le compte de l'Union Européenne, de trouver des canadairs " Clés en main ". Il s'agit du premier projet pilote de ce genre : EUFFTR 2009 (EU Forest Fire Tactical Reserve For Aerien Fighting)

Mission impossible ?

Comment trouver et faire le lien entre une société capable d'honorer un tel marché et les machines administratives Française et Européenne ? La Sorem, unique société privée Européenne à fournir ce type de service, a très vite été intéressée par ce marché. Mais devant l'ampleur des contraintes (langue, processus administratif, délai court, etc), elle s'est retrouvée face à un mur.

C'est alors que, par l'intermédiaire de la Chambre de Commerce Franco- Italienne, la société Caneva a été contactée afin de mettre son expertise en matière d'accompagnement des entreprises pour les marchés publics au service de la Sorem.

Leader dans son domaine, Caneva a pris le dossier en charge afin d'assurer la coordination délicate entre secteurs privé et public, entre France et Italie. Parce que l'équipe de Caneva aime les challenges, tous les moyens ont été mis en œuvre afin que la Sorem remporte ce marché si particulier : traduction de tous les documents, équivalence administrative et fiscale entre Etat italien et Etat français, urgence du marché, etc.

Ainsi, mi-juin 2009, la Sorem se voyait attribuer le marché d' "affrètement avec opérations de mise en oeuvre et de maintenance associées de deux avions amphibies bombardiers d'eau à Borgo ". Et dès le 1er juillet, les 2 canadairs atterrissaient en Corse pour ne repartir en Italie que 3 mois plus tard, après avoir accompli leur mission.

La société Caneva a su ainsi répondre, pour le compte de son client, à une problématique de marchés publics sur une opération exceptionnelle, ou comment une petite société française a créé le lien entre une société privée Italienne et une opération de coordination Européenne.

Voltino De Leonardis, le Project Manager de la Sorem, a reconnu " l'extrême professionnalisme démontré par Caneva durant cet accompagnement ".

La mission est renouvelée cette année pour tout l'été. La SOREM a réussi à proposer une fois de plus une offre pertinente et performente et se voit attribuer le marché. Vu les fortes chaleures d'ores et déjà constatées les avions de la SOREM devraient rapidement décoller de Bastia pour d'intenses missions.

»

JOURNAL L'ALSACE

«Mieux armées pour s'attaquer aux marchés publics

Ampest est mis en œuvre avec le concours d'un animateur recruté en interne par la CCI, Jean-Christophe Freund et des consultants de deux cabinets spécialisé dans les marchés publics, Infotrade200 et Caneva.

On a eu une interlocutrice hyper compétente, très pointue et réactive. Pendant les trois semaines de préparation de l'appel d'offres, on avait l'impression d'être son seul client ! Elle s'est occupée de tous les aspects administratifs compliqués. On a préparé ensemble le mémoire technique, un document très lourd à réaliser " Hélène Baumann.

»

PME Mieux armées pour s'attaquer aux marchés publics

La CCI a mis en place un dispositif pilote pour aider 30 PME du Sud-Alsace à décrocher des marchés publics. À mi-parcours, les résultats sont déjà intéressants.

Le constat de départ est le suivant : en dépit des mesures récentes destinées à favoriser l'accès des TPE (*) et des PME aux marchés publics (réduction des délais de paiement, fractionnement des marchés par lots, simplification des procédures…), trop peu de petites structures locales s'aventurent sur ce terrain. *« En interrogeant les entreprises, on a identifié de nombreux obstacles, réels ou virtuels : trop de paperasse, trop de procédures, le sentiment que les choses sont jouées d'avance et qu'accéder aux marchés publics est insurmontable… »*, expose Aziz Derbal, responsable du service marketing, innovation et intelligence économique à la Chambre de commerce et d'industrie Sud Alsace Mulhouse.

Les marchés publics représentent pourtant un gisement d'affaires considérable, souligne-t-il : *« Au niveau national, la commande publique, c'est 120 milliards d'euros par an. On n'est dit qu'il fallait faire quelque chose pour permettre aux TPE et PME d'accéder à cette manne. Il n'est pas normal qu'elles ne puissent pas avoir une part du gâteau ».*

Jean-Christophe Freund (à gauche) et Aziz Derbal. Photo Dom Poirier

Moins de 50 salariés

La CCI mulhousienne a donc pris le taureau par les cornes et mis en place un dispositif original pour inciter des TPE et PME du Sud Alsace à se tourner vers les marchés publics et les aider à y accéder. Baptisé Ampest, acronyme d'Accès aux marchés publics de l'Est (sous-entendu l'Est de la France), ce programme a démarré en décembre 2009, pour une durée d'un an.

Ampest est mis en œuvre avec le concours d'un animateur recruté en interne par la CCI, Jean-Christophe Freund, et des consultants de deux cabinets spécialisés dans les marchés publics, Infotrade2000 et Caneva. Le dispositif était ouvert à 30 entreprises et il n'a pas été difficile de trouver des volontaires (lire le témoignage de l'une d'elles en encadré ci-contre).

Leurs profils ? Deux tiers de ces 30 entreprises ont moins de 10 salariés et les autres ont moins de 50 salariés. Une grosse moitié des troupes œuvre dans le domaine des services (formation, nettoyage, communication, etc.), un petit quart dans le secteur de l'industrie et autant dans les services à l'industrie (maintenance, électricité, etc.), détaille Jean-Christophe Freund.

Accompagnées de A à Z

Ampest repose sur plusieurs volets. Un volet formation, d'abord, qui a permis à tous les participants de se familiariser pendant une journée à de nombreux aspects des marchés publics. Un volet de veille personnalisée, ensuite, qui permet aux 30 PME engagées de recevoir chaque jour, par mail, des appels d'offres publics finement ciblés en fonction de leurs activités.

Le volet le plus inédit de la démarche consiste à accompagner les 30 TPE et PME dans la réponse aux appels d'offres, un accompagnement à toutes les étapes pour la première candidature : montage du dossier administratif, réalisation d'un mémoire de présentation de l'entreprise adapté à l'appel d'offres, expertise pour le dossier technique, remise de la réponse, suivi de l'offre, analyse du résultat… Les entreprises peuvent aussi s'appuyer au quotidien sur Jean-Christophe Freund, qui est à leur écoute, joue un rôle d'interface entre elles et les prescripteurs extérieurs, réunit régulièrement les participants pour créer une dynamique de groupe… *« Son rôle est primordial. C'est une vraie nouveauté pour les 30 entreprises ! »*, glisse en souriant Aziz Derbal.

Premier bilan de l'opération à mi-parcours ? *« On commence à avoir des résultats intéressants et notre expérience pilote est suivie à la loupe par nos collègues d'autres CCI »*, observe Aziz Derbal, qui se réjouit en particulier de ce chiffre provisoire : sur 14 marchés publics candidatés pour l'heure par des TPE et PME coachées dans le cadre d'Ampest, quatre ont été remportés, soit un taux de succès de 29 %, alors qu'en moyenne nationale, seule une candidature sur sept aboutit. *« Le chiffre d'affaires total généré par ces marchés remporté est de 160 000 €. Ça peut paraître rapide, mais pour des très petites entreprises, ce n'est pas rien »*, commente le responsable du service marketing, innovations et intelligence économique, en espérant surtout que ce ne sera que le début d'une dynamique.

François Fuchs

(*) On entend généralement par TPE (très petites entreprises) les entreprises de moins de 10 salariés.

80 000 euros

La CCI prend en charge 80 % du coût de la prestation fournie par les deux cabinets spécialisés qu'elle a mandatés pour accompagner les 30 PME participant au programme d'accès aux marchés publics. Soit, le financement du poste d'animateur du dispositif, la CCI mettra au total 80 000 € dans l'opération. *« Ces frais de lancement ont estimé qu'ils étaient justifiés de ce, il était indispensable de donner un coup de pouce aux PME et TPE »*, commente Aziz Derbal.

Témoignage « C'est très positif »

L'agence de communication mulhousienne Media Création est l'une des 30 entreprises qui participent à Ampest, le dispositif mis en place par la CCI pour favoriser l'accès des PME aux marchés publics (voir aussi ci-contre).

Fondée en 1993 par Dominique Meunier, l'agence a été reprise en 2008 par ses deux salariées : Hélène Baumann, chef de projets, et Isabelle Dali, directrice artistique. Les deux associées sont épaulées par une apprentie qui prépare un BTS en alternance. *« On est donc une toute petite structure. On est tellement pris par nos métiers au quotidien qu'on avait décidé de ne pas répondre à des appels d'offres, une activité chronophage »*, raconte Hélène Baumann.

Mais quand elle entend parler d'Ampest au cours d'une réunion à la CCI fin 2009, elle dit banco illico. Après une journée de formation sur les marchés publics, vient l'heure de mettre en place un profil de veille personnalisée, avec la société InfoTrade2000, qui envoie depuis quotidiennement à Media Création des appels d'offres ciblés. Et pour l'accompagnement personnalisé à laquelle les participants à Ampest ont droit dans une candidature à un appel d'offres, Hélène Baumann profite de cette opportunité : *« En janvier, un petit graphiste indépendant, Dominique Schoeny, m'appelle pour me dire que la Ville de Mulhouse publie un appel d'offres (ndlr : qui porte sur l'accord-cadre de ses marchés de communication) et pour me proposer qu'on y réponde en groupement ».*

Cette réponse, Hélène Baumann et son partenaire graphiste l'ont préparée avec l'aide d'une spécialiste des marchés publics de la société partenaire Caneva. *« On a eu une interlocutrice hyper compétente, très pointue et réactive. Pendant les trois semaines de préparation de l'appel d'offres, on avait l'impression d'être son seul client ! Elle s'est occupée de tous les aspects administratifs compliqués. On a préparé ensemble le mémoire technique, un document très lourd à réaliser »*, relate la chef de projets de Media Création.

Hélène Baumann. Photo F.F.

Missions pour la Ville

Le jeu en valait la chandelle : *« On a été retenu pour trois lots sur six »*. Ce qui ne voulait pas encore dire des marchés remportés : *« On est cinq à six agences par lot et sur chaque dossier, on est remis en compétition »*. Mais en quelques mois, Media Création a déjà décroché le marché de réalisation du guide des animations d'été de la Ville, celui d'un guide pour la rentrée et l'agence vient de se voir confier la communication de la prochaine édition de « Tout Mulhouse lit » (affiches, programme, annonces presse…). Autant dire qu'Hélène Baumann ne regrette pas une seconde de s'être engagée dans le dispositif Ampest : *« C'est très positif, on est super content du résultat »*.

F.F.

« La société Caneva mandatée par la CCI pour accompagner 30 entreprises du Sud Alsace. Objectif : remporter des marchés publics !

Depuis janvier 2010, **la société Caneva** et le prestataire de veille Infotrade2000 accompagnent 30 entreprises sélectionnées par la CCI de Mulhouse afin de répondre aux marchés publics.

Ce dispositif pilote d'un an, majoritairement financé par la CCI de Mulhouse, comprend pour chaque entreprise :

- une journée de formation sur les marchés publics,
- un service de veille personnalisé sur les avis de publicités d'appels d'offres
- une prestation d'accompagnement à la constitution de dossier de candidature.

L'opération est activement encadrée par la CCI de Mulhouse qui se charge d'animer le réseau d'entreprises grâce à la création d'une véritable communauté se réunissant régulièrement pour échanger autour de la thématique des marchés publics.

Les résultats :

Après quelques mois ce dispositif s'avère être **très concluant puisque 25% des marchés traités sont remportés.**
Ce taux de succès élevé est le résultat d'un investissement de chacun des prestataires rendu possible grâce au suivi et à l'encadrement proposé par la CCI de Mulhouse.

Jean-Christophe FREUND, en charge de la coordination du dispositif à la CCI Sud Alsace Mulhouse témoigne : " Les consultants CANEVA ont su apporter leur expertise aux entreprises ayant répondu à des Marchés Publics. **Que ce soit au niveau de la constitution du dossier, dans l'assistance ou le suivi, la satisfaction des entreprises est unanim**e. Un Marché Public est une échéance, la réactivité dont fait preuve CANEVA contribue également au succès des candidatures."

A propos de :

- La société **Caneva**, propose des solutions aux entreprises afin qu'elles se positionnent efficacement sur le secteur public en remportant des marchés publics. Il s'agit aussi bien d'un accompagnement administratif que d'un accompagnement commercial et stratégique. - www.caneva.fr - www.marchespublicspme.com - contact : Laurent Blind 01 55 42 79 89
- **La CCI Sud Alsace Mulhouse,** initiatrice de ce dispositif pilote en Alsace, a pour objectif de faciliter l'accès à la commande publique des TPE - PME par des actions de formation, de veille et d'accompagnement aux Marchés Publics - www.mulhouse.cci.fr - contact : Jean Christophe FREUND - 03 89 66 78 36
- **InfoTrade 2000** : Depuis 1999, InfoTrade 2000 aide les entreprises à détecter et gérer les marchés publics grâce à des solutions permettant de recevoir quotidiennement les appels d'offres en surveillant plusieurs milliers de sources de diffusion (BOAMP, JOUE, presse, sites Internet etc.) - www.infotrade2000.com - 03 88 55 52 25.

»

« Caneva interrogé par Le journal des Entreprises : Achat Publics : comment décrocher un marché ?

Extrait de l'article :

Certaines sociétés privées proposent des outils de veille commerciale, des conseils, formations, voire des solutions complètes pour décrocher des appels d'offres.

C'est par exemple le cas des sociétés Caneva qui peuvent gérer l'ensemble du processus de réponse aux appels d'offres (de la veille à la proposition commerciale) de leurs clients. www.caneva.fr

"Quand on n'a pas été retenu, il faut comprendre pourquoi. C'est essentiel afin de pouvoir plus tard rectifier le tir. Cela permet aussi d'avoir un retour objectif de votre positionnement par rapport à un concurrent direct. Une entreprise n'a guère l'occasion de le faire par ailleurs. Il faut donc saisir cette opportunité ", explique Laurent Blind, dirigeant de la société de conseil en marchés publics Caneva

»

« Caneva anime en collaboration avec l'échangeur de Basse Normandie des formations sur le thème "Comprendre et répondre aux marchés public par Internet"

Caneva anime la matinée des formations sur le thème: **"Comprendre et répondre aux marchés public par Internet"**. L'après midi sera animé par l'échangeur basse Normandie. Lors de cette formation, Caneva apporte **son expertise sur les marchés publics** couplée au savoir faire et aux compétences TIC de l'échangeur. Ces formations aborderons le thème des marchés publics et d'Internet de manière concrète et pragmatique.

Dates et lieux de formation :

- Alençon : le mardi 06 avril
- Argentan : le jeudi 04 mars
- Saint-Lô : le mardi 23 février - le mardi 23 mars
- Caen : le mardi 16 mars

»

« Acteurs Publics- Marchés publics: La course d'obstacles des PME – Intervention de Laurent BLIND

“Il s'agit d'un marché énorme dans lequel les PME peuvent avoir une place. Mais pour intégrer ces marchés, elles doivent avoir un plan d'attaque”, explique Laurent Blind, gérant associé de Canéva, société de conseil en développement de PME.

“Le repérage des publicités d'appels d'offres est délicat pour les PME. Il existe soixante titres de presse quotidienne régionale, 6 000 sites Internet de collectivités, sans compter les magazines spécialisés. Elles n'ont pas les moyens humains d'effectuer une veille exhaustive, regrette Aurélien Tourret, gérant associé de Canéva. Des outils existent pour les y aider, mais ils coûtent cher”, ajoute-t-il.

“Enfin, la constitution du dossier administratif est un véritable parcours du combattant pour une petite société. Il s'agit d'ailleurs de l'une des premières causes

»

« Magazine « L'entreprise » : Pour que les PME répondent à l'appel

La bureaucratie fait éclore de nouveaux business. Comme il est difficile pour les TPE de répondre aux appels d'offres de marchés publics, des intermédiaires s'en chargent. Moyennant rétribution. Canéva-AO à Paris, une SARL au capital de 10 000 euros, s'est ainsi lancée sur ce créneau.

Vu dans *L'Entreprise* - Janvier 2008

»

« Artisans MAG : Montez votre dossier pour décrocher un marché public - conseils de Laurent Blind

[...] Apprenez aussi à détecter les faux appels d'offres. « Si une administration demande une maintenance en moins de 30 minutes sur le site, c'est qu'elle a repéré une entreprise locale » estime Laurent Blind, ancien acheteur public et cofondateur de la société Caneva.

[...] Enfin prouvez que vous avez mené de précédents chantiers dans des conditions similaires en citant des références « Elles sont très regardées, confirme Laurent Blind de Caneva. En revanche il est inutile de mentionner des travaux à 3 000 euros si vous postulez pour un marché de 40 000 euros », précise t-il

[...] Laurent Blind, ancien acheteur et cofondateur de la société de Caneva, recommande quant à lui de prendre rendez-vous avec le prescripteur technique pour visiter le site, même quand ce n'est pas obligatoire. Et même dans le cas où elle n'est pas retenue pour effectuer les travaux, il pensera peut-être à vous pour le prochain appel d'offres impliquant votre profession... Être prévenu à l'avance des projets et consulté permet non seulement de mieux vous préparer mais également d'influencer le cahier des charges à votre avantage.

»

« PME, comment bénéficier des opportunités offertes par les marchés publics nationaux et européens ? - Intervention de Laurent Blind, gérant de Caneva

Conférence organisée le 22 avril 2008 de 9 h 30 à 12 heures au CRCI de Picardie.

- Présentation du guide et du rôle de l'expert comptable dans les marchés publics - *Intervention d'Agnès BRICARD*
- L'offre d'OSEO pour accompagner les PME sur les marchés publics - *Intervention de Stéphane BIARDEAU*
- Témoignage d'une entreprise de la région sur son expérience de la commande publique
- **Externalisez la gestion complète de vos marchés publics avec la société CANEVA - Intervention de Laurent BLIND**
- Exportateurs, accédez aux marchés publics dans les autres pays de l'UE grâce au réseau Enterprise Europe - *Intervention de Karim MAHARI*
- Débat avec les participants

»

« Batiweb : Enfin un accès simplifié aux Marchés Publics pour les Artisans ...

Avez-vous déjà pensé à confier la gestion de vos appels d'offres publics à un expert compétent ? Désormais c'est possible avec la solution Caneva-AO !

»

«Caneva accompagne les Artisans à répondre aux Marchés Publics avec Lafarge !

Pour les artisans, un accompagnement continu sur les marchés publics. Conquérir de nouveaux marchés tout en maîtrisant son temps et ses coûts de prospection… telle est la vocation des services déployés sur batissor.com, avec Batissor Marchés Publics.

Pour ouvrir aux artisans les portes des marchés publics de moins de 90 000 € ht, nous avons mis au point deux services simples et flexibles : l'alerte marchés publics avec Double Trade, qui leur permet de recevoir les appels d'offres par email dès leur parution. Un service d'accompagnement à la constitution de leur candidature, proposé avec Caneva à partir de l'été 2008, les aidera à maximiser leurs chances de remporter les marchés.

»

«Caneva présent au salon "Solution DEMAT"pour parler de la dématérialisation dans les marchés publics

« Voici pourquoi et comment la certification numérique nous a aidé à développer notre business »

Il n'y a pas qu'une seule façon – pédagogue, technologique et parfois laborieuse – de parler de la certification numérique. Pour se convaincre de ses aspects incontournables, rien ne vaut les témoignages de sociétés utilisatrices qui mettent en évidence les atouts « business » (avantages concurrentiels, opportunités d'affaires, etc…) de la signature, de l'identification et des certificats électroniques.

Avec : Laurent Blind – Associé fondateur de CANEVA animera cette conférence

accompagné de Pascal Colin – Vice-président – FNTC et Maître Alain Bobant - Huissier de Justice

»

«Caneva chargé de la rédaction du *"Comment répondre concrètement à un marché public - Notice des imprimés DC"* par les experts-comptables et Oséo

Caneva renforce sa position de spécialiste de la réponse aux marchés publics pour les TPE-PME avec la sortie du guide "Comment répondre concrètement à un marché public - Notice des imprimés DC".

La rédaction de ce guide et des notices des imprimés a été confiée à la société Caneva suite à une commande à d'Agnès Bricard, Présidente du Club Secteur Public Conseil Supérieur du Conseil de l'Ordre des Experts-comptables en partenariat et avec le soutien d'OSEO.

Avec ce mode d'emploi qui explique clairement les notices des DC et les pièces à rassembler pour répondre à un marché public, Caneva démontre une fois de plus sa capacité à remporter des marchés publics pour ses clients TPE-PME.

»

« Newsletter de l'APCE - (Agence pour la Création d'entreprises)

Accéder aux marchés publics. Un mode d'emploi téléchargeable explique pour la première fois, concrètement et en détail, les démarches à entreprendre pour répondre efficacement à un marché public.

Rédigé à l'initiative d'Agnès Bricard par Laurent Blind et Aurélien Tourret [de la société Caneva], en partenariat et avec le soutien d'OSEO, ce guide comprend notamment des notices explicatives pour remplir les DC4, DC5, DC8, DC13, DC6 et DC7.

»

« Caneva lauréat de Paris Entreprendre

Le professionnalisme et les compétences de l'entreprise Caneva ont été reconnus par Paris Entreprendre en novembre 2008.

En rejoignant ce réseau d'entreprises, Caneva prouve une nouvelle fois l'efficacité de son modèle pour faire remporter de nouveaux marchés publics à ses clients.

»

« Caneva conclut un partenariat avec Infogreffe offrant à ses clients la possibilité de répondre par voie électronique aux marchés publics

Pour simplifier la procédure de réponse aux marchés publics pour ses clients, Caneva propose en partenariat avec Infogreffe, groupement des 185 greffes des Tribunaux de Commerce, la possibilité de déposer les dossiers de candidature par voie dématérialisée.

Avec la solution mis en place par Caneva en partenariat avec Infogreffe, les entreprises bénéficient à la fois de la légitimé de la signature électronique Certigreffe et de l'accompagnement personnalisé et adapté à votre structure proposé par Caneva.

»

« Le Moniteur : Chefs d'entreprises : candidater ne s'improvise pas ! - Article paru dans Le Moniteur

La société Caneva a rédigé un guide intitulé "Mode d'emploi, comment répondre concrètement à un marché Public ?". Tour d'horizon avec les auteurs.

Pourquoi ce guide?

Nous l'avons réalisé à la demande d'Agnès Bricard, Présidente du Club secteur public de l'Ordre des experts-comptables et en partenaiat avec Oséo.

L'objectif est de lever les barrières que la complexité administrative de la commande publique dresse devant les PME. Il s'agit donc d'expliquer aux chefs d'entreprise, simplement et avec leur langage, comment constituer les dossiers de réponse. Un exemple de dossier complet remis par une entreprise de menuiserie illustre le propos à la fin du guide.

»

«Caneva sera présent au salon de l'entrepreneur 2009 à Paris

Dans le cadre de la conférence organisée par le " réseau commande Publique ", Laurent Blind, associé fondateur de la société Caneva participera à cet événement.

Les membres du "Réseau Commande Publique", qui vient d'être créé et qui a pour mission de favoriser l'accès des PME à la commande publique vous invitent à participer à la conférence du Salon des Entrepreneurs de Paris 2009 le jeudi 5 février de 14h à15h30 au Palais des Congrès de Paris, Porte Maillot

»

« Caneva anime la formation "Réussir ses Marchés Publics" en France et en Europe" pour la CRCI de Caen

Le 27 avril 2009, Caneva anime à la formation proposée par la CRCI de Caen ayant pour thème : **"Réussir ses Marchés Publics" en France et en Europe".**

Objectifs de la formation :

- Faciliter l'accès des entreprises privées à la commande publique en leur permettant d'être informées de la nouvelle réglementation.
- Cette session est résolument axée sur la pratique quotidienne que les entreprises doivent développer pour rédiger leurs offres et obtenir de l'information des administrations concernées. A l'issue de la formation, les participants seront capables de prospecter une administration, de répondre aux appels d'offres publics tout en ayant une connaissance des règles y afférant.

»

«Caneva accueil Christian Sautter, adjoint chargé de l'emploi, du développement économique de la Mairie de Paris

Le jeudi 22 avril 2009, Christian Sautter, adjoint à la Mairie de Paris en charge de l'emploi, du développement économique et de l'attractivité internationale, s'est rendu dans les locaux de Caneva. Cette visite

" Parmi leurs clients, on retrouve des entreprises du bâtiment, notamment dans l'éco-construction, des PME spécialisées dans la formation... Elles bénéficient d'un soutien bienvenu car "les PME n'ont pas de départements spécialisés sur les marchés publics", comme le rappelle Christian Sautter."

»

«Caneva participe à la journée organisée par Mégalis Bretagne le 11 mai prochain sur le thème : "Les marchés publics sur Internet".

Le 11 mai prochain à Rennes, Caneva met son expérience et son savoir faire en animant une partie de la journée d'information organisée par Mégalis (plateforme régionale de dématérialisation des marchés publics) sur les marchés publics et Internet.

Nous développerons les points suivants :

- Le formalisme administratif et commercial de la réponse électronique aux Marchés publics sur Internet
- Le point sur la réglementation / la veille juridique concernant les marchés publics.

Avec cette nouvelle intervention en région Bretagne, Caneva s'affirme une nouvelle fois comme l'acteur incontournable concernant les problématiques sur les marchés publics orientées entreprises.

»

«Les PME s'intéressent davantage aux marchés publics - Article du magazine Décision Achats

Du côté des PME, les idées reçues sur la lourdeur des procédures ou le "copinage" dans l'attribution des marchés restent vivaces.

Mais le plan de relance modifie la donne, constate Aurélien Tourret, cogérant de Canéva, une entreprise qui fournit aide et assistance aux PME pour répondre aux marchés publics. Les débouchés commerciaux dans le secteur public ne peuvent être ignorés.

Alors que reste-t-il à faire pour mettre de l'huile dans les rouages ? Les praticiens relèvent encore plusieurs points de blocage. "Le premier problème pour une PME est de repérer les annonces de marchés publics, note Aurélien Tourret (Canéva). II existe plus de 8000 sites ! Ce travail est chronophage, d'autant que les annonces sont éparpillées, notamment celles inférieures 90000 €" C'est l'une des premières tâches que sa société effectue pour le compte de ses clients, en s'appuyant notamment sur un prestataire de veille spécialisé

»

«Les Marches Publics s'ouvrent aux PME - Article de Chef d'entreprise Magazine

L'Oeil du consultant : Les marchés publics enclenchent un cercle vertueux

LAURENT BLIND, cofondateur de la société de conseil Canéva

"Etre sélectionné dans le catalogue de l'Ugap, c'est comme atteindre le Graal», résume Laurent Blind, ancien acheteur public et cofondateur de Canéva, une société qui conseille les entreprises pour répondre aux marchés publics. «Goupil Industrie est la preuve que les marchés publics peuvent enclencher un véritable cercle vertueux, souligne le consultant. Elle s'est donné les moyens de séduire les clients publics.» En effet, un produit concurrentiel dans le secteur privé ne le sera pas forcément sur des marchés publics: les critères de choix (qualité, budget, environnement) sont différents... Les véhicules électriques de Goupil Industrie répondent, ici, à une problématique de premier plan aujourd'hui pour ce type de clients: le développement durable. L'innovation représente alors, selon l'expert, un élément essentiel de différenciation.

A ce sujet, il rappelle qu'«on peut rencontrer les décideurs publics avant qu'ils ne lancent les appels d'offres. S'ils ne connaissent pas l'existence d'un produit innovant ils peuvent sans le savoir, fermer le cahier des charges à ce type de produits.» Enfin, l'expert prévient les aspirants au sésame: «Il ne faut pas concentrer tous vos efforts vers ce but et se décourager en cas d'échec, car les collectivités locales, principaux pourvoyeurs de marchés publics, sont aussi accessibles directement.» En cas de refus, Laurent Blind conseille de demander les motifs détaillés du rejet de l'offre (article 83 du Code des marchés publics).

»

« La société Caneva est chargée d'organiser et d'animer des formations sur la dématérialisation des marchés publics avec le CNAM

La société Caneva en collaboration avec le CNAM et la société Périscope organise et anime des formations dans le cadre de l'action collective lancée par le FAFIEC.

Rappelons qu'à partir du 1er janvier 2010, les entreprises du secteur de l'informatique devront répondre aux marchés publics par voie électronique et que les acheteurs publics pourront exiger que les dossiers de candidature soient transmis par voie électronique, pour les marchés supérieurs à 90 000 Euros.

C'est pour permettre aux entreprises de se préparer à cette échéance que le FAFIEC à décider de mettre en place une Action Collective de formation, destinée à tous les acteurs de la branche, sous forme d'un cycle de 3 formations prises en charge à 100% et hors quotas.. Ces 3 formations, indépendantes mais complémentaires, permettent aux entreprises d'appréhender et de maîtriser de nouveaux relais de croissance:

- **Les fondamentaux** : Démystifier l'accès à la Commande publique. - Pour tous ceux qui pensent que la Commande Publique ce n'est pas pour eux.
- **Le Perfectionnement** : Marchés Publics et dématérialisation - Règles et fonctionnement - Pour tous ceux qui veulent passer à l'acte, en répondant pratiquement aux Appels d'Offres.
- **L'Expertise** : Maîtriser la réponse dématérialisée aux Appels d'Offres en pratique. Le suivi de cette troisième formation est obligatoire pour toute demande de prise en charge par le FAFIEC.

»